

ОПАСНЫЙ СУБЪЕКТИВИЗМ

ДВАДЦАТЬ ПЯТОГО ОКТЯБРЯ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПРОВЕЛ V БАНКОВСКИЙ ФОРУМ, КОТОРЫЙ БЫЛ ПОСВЯЩЕН РИСК-МЕНЕДЖМЕНТУ В РОССИИ. В РАБОТЕ ФОРУМА ПРИНИМАЛИ УЧАСТИЕ ВЕДУЩИЕ КОНСУЛЬТАНТЫ, ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ. УЛьяНА ТЕРЕЩЕНКО

Банковский форум проходил на площадке Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета. Модератором мероприятия выступила генеральный директор компании «Риск-Консалт» Наталья Костюченко, которая указала на ошибки риск-менеджмента. В частности, на недостаточный методический и практический опыт в области анализа кредитного риска, безынициативность в разработке усовершенствованных подходов к оценке рисков, рекомендуемых Базельским соглашением, отсутствие современных методик (за исключением математических моделей) и неадекватность имеющихся, низкую квалификацию риск-менеджеров, субъективизм их мнений в связи с отсутствием единого подхода к анализу и оценке рисков.

Дмитрий Некрестьянов, партнер и руководитель практики по недвижимости и инвестициям юридической фирмы «Качкин и партнеры», рассказал о том, какие риски возможны при финансировании подрядчиков, инвесторов, о рисках кредитования строительства или реконструкции объекта, а также что делать, чтобы риски эти минимизировать.

По словам господина Некрестьянова, отраслевая особенность строительства заключается в том, что генерирование прибыли для возврата кредита отложено во времени и зависит не только от заемщика, но и, например, от получения разрешений, от выполнения работ подрядчиками.

«К рискам финансирования подрядчиков можно отнести недостаточность собственных средств или имущества, а также возможность неоплаты работ заказчиком», — поясняет он.

Как считает господин Некрестьянов, эти риски можно снизить с помощью залогового обеспечения, но это достаточно редко применяется из-за специфики отрасли — большая часть имущества не в собственности.

Кроме того, по утверждению Дмитрия Некрестьянова, снизить риски можно периодичным авансированием работ заказчиком, что позволяет осуществлять платежи по кредиту, хотя риск неплатежей в полном объеме это не устранил.

Что касается рисков кредитования покупки, то, по его словам, они состоят в необходимости проверки титула, в градостроительных ограничениях (то есть в генплане, ПЗЗ), в том, что последующее строительство обременяет объект и влияет на ликвидность залога.

«Однако эти риски можно снизить: банк должен проанализировать градостроительные перспективы реализации проекта, предоставлять финансирование только после регистрации титула на заемщика и ипотеки в пользу банка, а также проверять наличие разрешения на строительство и технические условия на подклю-



УЧАСТНИКИ БАНКОВСКОГО ФОРУМА ОБСУДИЛИ ПРОБЛЕМЫ ПОЛУЧЕНИЯ И ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ, А ТАКЖЕ ПРАВОВЫЕ РИСК ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

чение сетей», — подытоживает господин Некрестьянов.

Старший юрист юридической фирмы «Борениус» Сергей Федоров рассказал о том, как подготовить компанию к получению кредита. По его словам, к основным причинам отказа в предоставлении кредита относятся: отрицательная кредитная история, предоставление недостоверных сведений, «нереальность» хозяйственной деятельности, отказ компании предоставлять информацию.

Также могут помешать высокая кредитная или иная нагрузка потенциального заемщика, неудовлетворительное финансовое состояние, нерегулярность и нестабильность дохода, отсутствие ликвидного залогового обеспечения.

«Поскольку кредитный договор не является публичным и обязательным для банка, следовательно, обжаловать отказ в суде не представляется возможным. Ни один банк не выдает кредит без проверки кредитной истории. Она может содержать ошибки, которые, впрочем, можно исправить, направив заявление в Бюро кредитных историй», — поясняет он.

По словам господина Федорова, для того чтобы увеличить шансы на получение заемных средств, необходимо предоставлять документы, которые требует банк.

«Также следует подготовить компанию: если средства требуются группе компаний

— выбрать подходящую или „почистить“ имеющуюся. Затем можно распределять средства по группе путем предоставления внутригрупповых займов, подготовить акты — провести ограниченную юридическую экспертизу (due diligence). Далее следует снять обременения, найти подходящие активы — экономически и юридически ликвидные. Для залога также нужно подготовить обеспечение от иных компаний группы или личное имущество конечных владельцев бизнеса. Если речь идет о кредите на приобретение актива, то залогом может выступать сам этот актив, следует предусмотреть варианты дополнительного обеспечения; назначить сотрудника, ответственного за подготовку к получению кредита, и систематизировать документы», — описывает алгоритм действий Сергей Федоров.

Он советует быть открытыми, поддерживать хорошие отношения, общаться с банком. Иными словами, кредитная организация должна хорошо знать потенциального заемщика. «Лучшее время для обращения за кредитом — первая половина года, когда лимит средств банка по вложениям еще не исчерпан», — уточняет господин Федоров.

Александр Шарапов, управляющий директор по кредитованию малого бизнеса филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге, рассказал о том, как оценивается платежеспособность заемщиков.

«Ключевым стоп-фактором является неумение заемщика адекватно оценить свои бизнес-перспективы, в том числе, с точки зрения возможных кассовых разрывов и возврата кредитных средств. В первую очередь оценивается финансовое положение потенциального заемщика, объем его реальных доходов. Очевидным стоп-фактором является наличие, скажем, просроченного кредита в другом банке или срок деятельности фирмы, не превышающий шести месяцев. Есть риски, которые связаны с потенциальным развитием или, наоборот, потенциальным кризисом той или иной отрасли. Именно поэтому банки традиционно более внимательно, например, рассматривают кредитные заявки строительных компаний», — говорит он.

По словам господина Шарапова, зачастую дело, к сожалению, не в том, что у российской системы оценки рисков есть какие-либо системные недостатки. «Дело в том, что отдельные банки нарушают стандарты риск-менеджмента, например, выдавая кредиты одним и тем же группам связанных между собой заемщиков. По случайному совпадению имеющих прямое отношение к владельцам этих банков. Именно такая политика стала причиной краха даже весьма крупных и известных на рынке банков в 2008 году», — заключает он. ■